

# **ЗАЧЕМ ОСНОВЫВАТЬ СТАРТАП СЕГОДНЯ**

Васильев Д.А.

Уральский федеральный университет имени первого Президента России

Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург, Россия

E-mail: [Vasilev.d.a@mail.ru](mailto:Vasilev.d.a@mail.ru)

## **WHY TO START A STARUP TODAY**

Vasilyev D.A.

Ural Federal University, Yekaterinburg, Russia

The article discusses why the current economic situation is suitable for starting a startup. What are the benefits of crisis for small companies and what to look out for. Why you should not postpone the realization of their ideas, and why work without profit. What is most important for success.

В России, да и во всем мире сегодня складывается достаточно сложная экономическая ситуация на фоне различных политических событий и падения цен на нефть.

Но именно во время кризиса были основаны многие успешные компании, такие как Apple и Microsoft.

Как показывают их примеры, экономический спад может быть не таким уж плохим временем для основания стартапа, хотя и не самым лучшим.

Если мы посмотрим на статистику, то увидим, что успех, либо неудача стартапа в основном зависит от качеств его основателя и команды. Экономика как критерий успеха, скорее лишь ошибка округления по сравнению с основным.

Гораздо важнее, что вы делаете, чем когда. Если вы обладаете нужными качествами и хорошей идеей, то добьетесь успеха в любом случае.

А может подождать пока экономика восстановится лучше, чем работать и не получать прибыли? Возможно, если вы открываете ресторан, но только не в случае технологических компаний. Технологии не стоят на месте и развиваются более или менее независимо от рынка. Таким образом для инновационных идей, выигрыш от действий в кризисную экономику будет выше, чем от ожидания улучшений.

Это не значит действовать не смотря ни на что, игнорируя экономику. И клиент и инвестор будут чувствовать "скованность" в условиях кризиса. Это необходимо учитывать и использовать. Если клиенты неохотно тратят деньги, вы можете извлечь из этого выгоду, сделав то, что поможет им сэкономить. Стартапы часто делают вещи дешевле, так что в этом отношении они лучше развиваются на этапе спада, чем крупные компании.

Ситуация с инвесторами сложнее. Стартапам обычно необходимо внешнее финансирование, а инвесторы, как правило, менее охотно вкладывают средства в кризисной обстановке. Нас учили, что нужно покупать во время спада и про-

давать на подъеме экономики. Но на фондовых рынках именно рост экономики считается хорошим временем для покупки, что делает инвестирование столь нелогичным.

Вам придется приспособиться к этому. Но в этом нет ничего нового: стартапы всегда должны адаптироваться к капризам инвесторов. Сегодня вы должны быть готовы объяснить, почему ваш стартап захватит рынок. Завтра вам придется доказывать, что он устоит в кризис.

К счастью, делать стартап финансово устойчивым, это то, что вы должны делать в любом случае: запустить его как можно дешевле. Причина смерти стартапов банальна - кончаются деньги. Чем меньше тратит денег ваша компания, тем сложнее ее убить.

В кризис стартап выглядит выгоднее обычной работы. Клиентов можно потерять по одиночке, но не всех сразу. Рынок не может просто "сократить персонал".

Еще одним преимуществом кризиса является низкая конкуренция, пока другие отсиживаются в углу, вы действуете.

Возможно, кризис - хорошее время, чтобы запустить стартап. Трудно сказать, перевешивают ли преимущества, такие как низкая конкуренция, недостатки, такие как инертность инвесторов. В любом случае это не имеет большого значения. Важны Люди. И для команды людей, работающих над новой технологией, время действовать всегда сейчас.

## **О ПРОБЛЕМАХ В ИСПОЛЬЗОВАНИИ ФЛИПЧАРТОВ**

Венедиктов М.С.

Уральский федеральный университет имени первого Президента России  
Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург, Россия

\*E-mail: [MikhailVenediktov@yandex.ru](mailto:MikhailVenediktov@yandex.ru)

## **ON THE PROBLEMS IN USING FLIPCHART**

Venediktov M.S.

Ural Federal University, Yekaterinburg, Russia

The article describes the problems associated with the use of flipchart and a possible solution to the main ones.

С каждым годом всё большую популярность набирают тренинги, семинары, лекции для персонала. Такие мероприятия могут проводиться для обучения либо повышения квалификации. Предприятия понимают, что намного выгоднее обучить персонал, нежели искать людей с опытом, тем более, что в наше время развиваются не только технологии, но и уровень обслуживания потребителей, общения и отношения к клиенту.